



ESTRATEGIA | **SERVICIO** | **BENEFICIO**

Estrategia Empresarial | Diferenciación | Marketing | Storytelling
Formación | Headhunting | Captación de Talento | Motivación



MAPA DE LA PRESENTACIÓN

Quiénes somos | Misión | Visión | Valores de **Estrategia**

Corporativos | Nuestro Objetivo, su Éxito | Modelo ESB de
Consultoría | Eficiencia | Sectores Operativos | Nuestros

Servicios | Estrategia Empresarial Global | Marketing 360° |

Captación y Fijación de Talento | Engagement y Clima Laboral |

Headhunting | Formación | **Beneficio** para Nuestros Clientes |

Historias de Éxito



QUIÉNES SOMOS

ESB Consultores somos profesionales especialistas en ofrecer soluciones de negocio, **estrategia**, desarrollo, motivación, formación y outsourcing.

La confianza de nuestros **clientes** y la continua inversión en diversificar nuestro **negocio** nos ha llevado a operar a nivel nacional en los principales sectores .



MISIÓN

Ayudamos a nuestros clientes a construir un presente y un futuro de **éxito** donde sus objetivos empresariales sean el eje central de nuestra **actividad**.



VISIÓN

Nos gusta ser **innovadores** y por ello proponemos

soluciones que aportan claridad y sentido común en el

futuro más inmediato de la compañía.

▪



VALORES CORPORATIVOS

Hacemos **todo** lo que contribuya a mejorar las **ventas** con talento, ilusión, disciplina, análisis, pasión, **resultados**, ética, flexibilidad y exigencia.

.



NUESTRO OBJETIVO SU ÉXITO

El **éxito** de nuestros clientes es nuestro objetivo y la constancia, el método y la organización nuestro sistema de trabajo.

La **satisfacción** del cliente, a partir de sus requisitos y necesidades, es el objetivo fundamental de ESB Consultores que abarca todas las disciplinas y necesidades enfocadas a la satisfacción del **cliente**



MODELO ESB DE CONSULTORÍA

El Modelo ESB de Consultoría se basa en el manejo de diferentes

herramientas creadas para **solucionar** una

problemática específica y que, a su vez, el cliente puede encontrar de manera habitual en su trabajo.

Nuestra **estrategia** se basa en aportar el mejor servicio a

nuestro cliente para que obtenga los mayores beneficios a corto, medio y largo plazo.



MODELO DE EFICIENCIA

Para aportar el mejor **servicio** basamos nuestro trabajo en la búsqueda de la **eficiencia**. Combinamos la obtención de **resultados** inmediatos con el medio plazo.

Identificamos las **buenas prácticas** y buscamos que se repitan sistemáticamente. Desarrollamos e implementamos **modelos de éxito** compartidos por todo el equipo.



SECTORES OPERATIVOS

Aprovechamos las sinergias, la **experiencia** y el

conocimiento intersectorial para ofrecer la máxima garantía

de **éxito**

Automoción | Energía | Finanzas | Administración Pública |

Reclutamiento | Turismo | Maquinaria | Sanidad | Distribución |

Comercio Electrónico | Comunicación | Servicios | Logística



NUESTROS SERVICIOS

Alcanzar los fines y objetivos de la organización | Resolver problemas internos de la empresa a nivel gerencial y empresarial |

Descubrir y evaluar nuevas oportunidades de Negocio | **Mejorar** el Clima Laboral de la empresa | Consolidar la Cultura Organizacional

| **Construir** Relaciones Relevantes con los Trabajadores creando Lealtad | Elevar el Nivel de Conciencia de las Personas



SERVICIO INTEGRAL Y PERSONALIZADO

ESB Consultores ofrece un servicio **integral**, personalizado, **práctico** y adaptado a las necesidades particulares y concretas de cada cliente.

Somos expertos en **Management**, lo que significa dominar una problemática, ser capaz de aconsejar la mejor solución y acompañar a su implantación.



NUESTRAS HERRAMIENTAS

Estrategia Organizacional | Marketing 360° Estratégico |
Diferenciación | Storytelling | Clima Laboral | Captación y Fijación de
Talento | **Servicio** al Cliente | Nuevas Oportunidades de Negocio |
Beneficio a corto, medio y largo plazo.



ESTRATEGIA EMPRESARIAL GLOBAL

Es clave para el éxito la definición de una **estrategia** empresarial, es decir, la forma en la que la empresa, en interacción con su entorno, despliega sus principales recursos y esfuerzos para alcanzar sus **objetivos**

En ESB realizamos una labor de Consultoría Estratégica para elaboración junto con nuestro cliente de su Plan de **Acción**.



PLAN DE ACCIÓN ESTRATÉGICO

Con nuestra colaboración, la confección y personalización del **Plan** de Acción **Estratégico** coloca a nuestros clientes en una mejor posición **competitiva** basada en su factor diferencial respecto a otras compañías competidoras, que le conferirá la capacidad para alcanzar unos rendimientos superiores a ellas de manera **sostenible** en el tiempo.



MEJORAR SIEMPRE LA POSICIÓN COMPETITIVA

Nuestra labor integra y da coherencia a las decisiones de la compañía.

Ayuda a seleccionar negocios presentes y futuros en los que la empresa quiere estar presente. **Plantea** objetivos a largo, medio y corto y los medios necesarios para conseguirlos, para todas las áreas funcionales de la empresa y **define** el tipo de organización necesaria para abordar dichos negocios.



MARKETING COMO ESTRATEGIA GLOBAL

Marketing no es vender

sino que te **Vuelvan** a **Comprar**



MARKETING ESTRATÉGICO

Ayudamos a nuestros clientes a conocer y dominar los principales conceptos y elementos del Marketing **estratégico** como metodología de análisis y conocimiento de su mercado.

Estamos enfocados a detectar **oportunidades** que les ayuden a satisfacer mejor que el resto de sus competidores las necesidades de sus clientes de una forma más óptima y **eficiente**.



DIFERENCIACIÓN

Toda empresa integrada en un mercado competitivo está obligada a competir, pero pensar sólo en vender muchas veces hace olvidar en pensar en la **diferenciación** como estrategia de marketing

Ayudamos a nuestros clientes a alcanzar su factor diferencial, consiguiendo que sea **único** en la percepción del mercado, que sea valorado por los clientes y que sea **específico** y fácil de comunicar.



MARKETING OPERACIONAL

Dentro del marco estratégico, nuestros expertos en **Marketing**

Operacional le señalan las acciones y decisiones que se deben implementar para que el plan de marketing se materialice como

brazo **Comercial** de la empresa

Conseguiremos crear mayor volumen de negocio de en la empresa y

aumentar la **Rentabilidad** a corto plazo.



MARKETING DIGITAL

Gestionamos y mostramos a nuestro cliente **cómo** posicionar diferentes productos en el mercado a través de la promoción realizada con diversos modos de publicidad digital, en Internet, aplicaciones móviles, televisión, etc.

Aplicar estos conceptos al sector de negocio e introducir los principios de la segmentación de **cliente**, definiendo los nuevos patrones de clientes



MARKETING DE CONTENIDOS

En ESB Consultores profundizamos en la **especialización** de nuestros clientes y gestionamos la producción de contenidos de calidad asociados al sector de una determinada marca.

La **Marca** de nuestro cliente no debe ser simplemente un logo asociado a un producto, sino que debe ser **referente** en su ámbito. El contenido de calidad les otorga este liderazgo.



STORYTELLING

“La gente olvidará lo que dijiste, la gente olvidará lo que hiciste, pero la gente **Nunca Olvidará** cómo la hiciste **Sentir**”



STORYTELLING

Nuestros Consultores titulados por ASEST dominan la técnica de Storytelling y su perfecta **aplicabilidad** en las diferentes ramas de la empresa: Ventas, Marketing, RR.HH, etc.

Se trata de conectar **emocionalmente** a nuestros clientes con los suyos, con sus productos y servicios a través de una **historia**, dejar que esta llegue y toque el corazón y la cabeza, el cuerpo y el espíritu: lo racional y lo instintivo.



CAPTACIÓN Y FIJACIÓN DE TALENTO

“Somos lo que hacemos reiteradamente, la
Excelencia entonces no **Es** un acto, sino un
Hábito”



EMPLOYER BRANDING / MARCA DEL EMPLEADOR

Ayudamos a nuestro cliente a aunar esfuerzos para **construir** una buena **reputación** de la organización, es decir, posicionarla ante los empleados actuales y futuros como un excelente lugar para trabajar, atribuyendo a la empresa aspectos **positivos** de identidad corporativa que sean de interés tanto para candidatos como para colaboradores actuales.



TALENTO PARA EL CAMBIO

Sabemos que las empresas están inmersas en el **cambio** y que los perfiles profesionales están dispuestos en un plazo cada vez menor a cambiar de entorno/empresa cuando sus expectativas no se ven cumplidas.

Una correcta estrategia de **captación** y gestión del **talento** es fundamental, y constituye un reto, una referencia para los que trabajamos orientados a las personas.



SER INTERESANTES PARA EL TALENTO

Ayudamos a captar talento con la agilidad que necesita nuestro clientes, haciendo que sea, en primer lugar **capaz de interesar**

Interesar a los **candidatos idóneos** no sólo haciendo llegar las oportunidades de trabajo sino también información de quiénes somos, cómo es nuestra cultura y **valores** de compañía y lo que supone integrarse y desarrollarse en la organización.



OFRECER Y OBTENER

Le ayudamos a **potenciar** la selección correcta de personal, la promoción interna, acompañada de formación corporativa que ayuda a desarrollar diferentes potenciales.

Nuestra **experiencia** multisectorial puesta a disposición de nuestros clientes para convertir la problemática planteada en una **solución** de éxito.



ENGAGEMENT Y ANÁLISIS DEL CLIMA ORGANIZACIONAL

Somos expertos en diagnóstico y asesoría del **Clima**

Organizacional. Realizamos un estudio de clima laboral que permite, a través de la opinión de los empleados, conocer la percepción general de la organización en un momento concreto, lo que ayuda a nuestro cliente a generar una empresa más innovadora y **competitiva.**



MODELO DE ANÁLISIS ESB-SF

En ESB Consultores disponemos del modelo propio de clima laboral

ESB 5F, basado en la metodología EFQM (Estándar de calidad europeo de compromiso por la Excelencia).

ESB5F identifica los dos grandes bloques de análisis de clima laboral:

la **satisfacción** y la **motivación**.



HEADHUNTING

Somos profesionales de selección de personal y realizamos una

búsqueda directa del perfil solicitado por nuestro cliente, ayudándole a buscar y encontrar a los mejores candidatos.

.

Orientamos en las condiciones a ofrecer a los nuevos profesionales en línea con sus metas personales y profesionales, ambos factores esenciales no sólo para captar **talento**, sino para retenerlo.



MOTIVACIÓN DE EQUIPOS

Sabemos que a las **personas** nos motivan cosas diferentes, en función de la situación de cada uno y de su momento en el tiempo.

Motivar implica implementar mecanismos para satisfacer las aspiraciones y los intereses particulares con el fin de dirigir a las personas hacia un objetivo.

La **clave** para el éxito de nuestro cliente es identificar cuáles son esas motivaciones en el seno del equipo y actuar en consecuencia, dentro de nuestras posibilidades.



FORMACIÓN DE EQUIPOS

Para la empresa supone una inversión rentable para enfrentar los retos del futuro ya que **favorece** la igualdad de oportunidades y la promoción interna. Permite al trabajador **prepararse** para la toma de decisiones y para la solución de problemas logrando **metas** individuales, elevando el nivel de satisfacción en el puesto de trabajo e integrándose mejor en la empresa.



FORMACIÓN DIRIGIDA A:

- 1. Gerentes** y “nueva generación”.
2. Personal de **Confianza** y Mandos intermedios de la compañía, Responsable Comercial, de Administración, de Compras, de Marketing. Y a todo el personal “clave” en la organización y que aporte valor a la empresa. Esta formación es otra forma de remunerar a los miembros claves del personal.
3. **Departamento** Comercial, Atención al Cliente, Venta Directa y Postventa.



FORMACIÓN ESPECÍFICA

ESB Consultores realiza más de **veinte** seminarios, cursos y talleres de formación **diferentes**, todos de acuerdo a las **necesidades** particulares de nuestros clientes.



LIDERAZGO DE EQUIPOS

Formación orientada a perfiles **profesionales** que, como parte de su cometido, **gestionan** equipos o grupos de personas que, desde diferentes aptitudes, actitudes y peculiaridades, deben aportar sus **capacidades** a una tarea común.



GESTIÓN DE EQUIPOS

Con esta formación se pretende **optimizar** la labor del equipo, seleccionar las personas adecuadas, establecer **objetivos** concisos y alcanzables, integrados por el personal, analizar las pautas de actuación y evaluar su grado de **rendimiento** entre otros.



HABILIDADES COMERCIALES

Para facilitar su integración y aplicación progresivamente se estructura en **dos niveles** independientes enlazados entre sí. La metodología dinámica, los ejercicios específicos, los “roleplays,” los vídeos y debates diseñados específicamente, ponen a nuestro alcance un poderoso **instrumento** de gestión comercial ameno, fácil de integrar y pensado para profesionales.



INCREMENTO DE VENTAS

Con la formación en Incremento de Ventas el cliente consigue

Incrementar la Productividad Comercial | **Crece** en

Mercados Maduros | Multiplicar el Rendimiento de la Cartera de

Clientes actual | Apostar por el Crecimiento | **Sostenibilidad**



BENEFICIOS PARA NUESTRO PARTNER

Nuestro objetivo es aportar **valor** y acompañar a nuestro cliente en su camino hacia el éxito.

Aprovechamos las sinergias, la **experiencia** y el conocimiento intersectorial obtenido con nuestros clientes para ofrecer la máxima garantía de **éxito** que ofrece nuestro asesoramiento profesional.



HISTORIAS DE ÉXITO

“El toque personal de ESB Consultores en la **calidad** del servicio es algo clave que consiguen con **esfuerzo**, buen hacer, ilusión, pasión y **ganas** de seguir compartiendo experiencias.”

Carlos Villar | Director General ECOVATIO Energía Verde



HISTORIAS DE ÉXITO

“Por la alta **profesionalización** de ESB Consultores en apenas unas jornadas de formación estratégica hemos **conseguido**, en un tiempo muy corto, entrar en contacto con lo último en la materia en cuestión. Ha sido una gran **oportunidad** para que todo nuestro personal se contagie de su profesionalismo y buenas prácticas..”

Jorge Navarro | CEO ALLIA



CONTACTO

Gerardo Martínez | Socio Director

Telf. 677 466 583

info@esbconsultores.com

www.esbconsultores.com





ESTRATEGIA | SERVICIO | BENEFICIO

Estrategia Empresarial | Diferenciación | Marketing | Storytelling
Formación | Headhunting | Captación de Talento | Motivación